

——創業以来、大切にしている考え方を聞かせてください。

社名の通り、すべてのステークホルダーにとって「信頼できる会社でありたい」という想いを大切にしてきました。そのためこだわっているのは、たとえば、スピード感。人手が不足するなか、人材サービス企業では顧客の依頼に、いかに迅速に応えられるかが信頼獲得につながるからです。人材派遣業では通常、求人情報の登録に半日ほどかかりますが、当社では専門のスタッフを置くことなどで、30分程度ですませられます。

——信頼が大切だと実感したエピソードはありますか。

はい。ある「ールセンターのマネジャーとの出会いがあります。その方は、仕事に厳しい考え方で、難しい案件をよく当社に依頼してきました。当社に依頼するのは「当社を信頼している証だ」と思い、私は応え続けてきました。し

のです。せっかく信頼関係を構築してきたのでとても残念でした。

ところが、しばらくたつてから、その方は別の大手外資系パソコンメーカーの人事担当者として、当社に人材紹介を依頼してきたのです。もともと仕事上での取り引きしかなく、プライベートな交流はありませんでしたので、いきなりの問い合わせにはびっくりしましたね。派遣会社が多くあるなかで、「リライアルの守脇に依頼すれば応えてくれる」という信頼感から、当社を選んでくれたと聞きます。

——信頼関係の構築が会社の成長の礎になつているのですね。

はい。顧客の信頼をえながら、少しずつ事業を拡大してきました。社員数も創業当初は私とアルバイトの2名だけでしたが、23名になりました。資金繰りが厳しい時期も乗り越

そこでいまま、「いかに、その利益を社員にしっかりと還元できるか」という意識が強くなっています。私はリライアブルを設立する前、別の会社の立ち上げにたずさわった経験があります。その時、自分の努力や会社の成長が還元されず、とてもくやしい思いをしました。その経験から、リライアブルは社長がひとり勝ちするのではなく、「社員ががんばったぶんだけ報酬を与えられる組織にしたい」と思っています。そのため、十分な利益を確保することは絶対に必要なんです。

――利益を確保するための具体的な施策を教えてください。

ストック型である人材派遣とBPOは、同等の割合になるまで規模を拡大します。

このうち利益率が高いBPO事業は、「弱一T専門」を前面に打ち出します。「弱一T」というのは私の造語で、プロセスマーケティングなどの専門知識や経験がなくても、意欲のある人材が活躍できる分野です。具体的にはキッティ

ングセンターやテクニカルサポートなどがこれに相当します。当社はこの分野専門のBPO事業者として存在感を高めていきたいですね。人材紹介事業も高利益率の事業として注力し、全体での利益率向上を追求します。

### ――求職者へのメッセージをお願いします。

高い志で仕事に取り組んでくれる仲間を増やしていきたいですね。そのため、当社では、がんばる人が上のステージにあがれる環境づくりを進めています。

社内ではMVPの表彰や社員旅行などを実施しており、今後もおもしろいイベントを増やしていきたいです。ソラく、大変なときがあつても、最後は全員が笑顔になる。メンバーとはそのよくな働き方をしていきたいですね。

——人材ビジネスで起業したきっかけはなんでしょう。

派遣大手グッドウイルへの入社がきっかけでした。私は大学卒業後に九州のノーバンク企業に就職し、営業職として一定の実績をあげていました。ただ「より大きな舞台で自分を試したい」という想いから、30歳で上京を決意しました。その時に転職したのがグッドウイルだったのです。当時、同社は全国で事業を開き、売上も1兆円をつかがう規模。人材ビジネスのスケールの大きさにワクワクしましたね。

そして、「人の人生を左右する瞬間に立ち会える」という人材ビジネスの魅力を知ったのです。自らたずさわった案件で求職者が天職にめぐりあえたという話を聞き、社会に貢献している実感と、やりがいを感じました。

こうして私は「人材ビジネスを極めたい」と思い始め、同業への転職などを経てリライアルを立ち上げました。

——創業以来、大切にしている考え方を聞かせてください。

# RELIABLE

## リライアブル 代表取締役 守脇 賢

え、安定して利益が出るようになりました。  
そこでいまは、「いかに、その利益を社員に  
しっかりと還元できるか」という意識が強く  
なっています。私はリライアブルを設立する  
際、黒川先生は4回もお話をうけ、アドバイスを頂いていました。2004年にグッドウィルに入社。同年、同社の廃業後、スリーブログループ、ネオキャリアと人材大手に勤務。2014年に株式会社リライアブルを設立。

# がんばつ みんなが笑

## 立ち会える魅力

人材派遣とBPO、人材紹介の3本柱

事業を展開しています。売上構成比率は、人材派遣が7割、BPOが2割、人材紹介が1割。このうち主力の人材派遣は、コールセンターへの派遣が8割を占め、そのほか、事務系の派遣が中心となっています。BPOは企業に社員が常駐するカタチで、おもにIT関連事業を請け負っています。人材紹介は、新卒



# 強い想いを事業戦略に込めた急成長中の人材サービス企業 **社員にしつかり報い になれる会社でありたい**

株式会社リライアブル 設立／2014年11月 資本金／2,000万円 売上高／3億円(2018年6月期) 従業員数／2  
事業内容／人材派遣事業、BPO事業、人材紹介事業 URL／<http://reliable-japan.jp/>

※BPO：ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略。業務プロセスの一部を継続的に外部の専門的な企業に委託すること。